



CENTRO UNIVERSITÁRIO DE BRASÍLIA

FAJS – FACULDADE DE CIÊNCIAS JURÍDICAS E DE CIÊNCIAS SOCIAIS

Isaac Choze

**Uma Análise dos Aspectos Operacionais do Programa
Exporta Fácil da ECT**

**Brasília-DF
2004**

Isaac Choze

**Uma Análise dos Aspectos Operacionais do Programa
Exporta Fácil da ECT**

Monografia apresentada ao Curso de
Relações Internacionais do Centro
Universitário de Brasília – UNICEUB
como parte dos requisitos para a
obtenção do título de bacharel em
Relações Internacionais.

Orientador:
Prof. MsC. Alaor Silvio Cardoso

**Brasília-DF
2004**

Isaac Choze

**Uma Análise dos Aspectos Operacionais do Programa
Exporta Fácil da ECT**

BANCA EXAMINADORA:

**Prof. MsC. Alaor Silvio Cardoso
(Presidente)**

**Prof. Cláudio Ferreira da Silva
(Membro)**

**Prof. Emma Carla N. Vásquez
(Membro)**

Brasília-DF, Junho de 2004

“Procure aprender como se você fosse viver para sempre, procure viver como se você fosse morrer amanhã”.

Mahatma Gandhi

AGRADECIMENTOS

Agradeço primeiramente essa conquista aos meus pais, Milton e Cleusa, que estiveram sempre do meu lado nos momentos de alegrias e aflições e me incentivaram a cultivar meus sonhos. Eles são os responsáveis e idealizadores deste trabalho. Gostaria de agradecer a toda minha família, pois cada um representa uma conquista em minha vida.

E por último mais não menos importante, quero agradecer a todos meus amigos, colegas de trabalho e professores, aos quais devo muito pela força e ensinamentos dados durante todos esses anos.

SUMÁRIO

Mensagem.....	IV
Agradecimentos.....	V
Resumo.....	VII
Abstract.....	VIII
I. INTRODUÇÃO.....	01
II. HIPÓTESES.....	05
III. MARCO TEÓRICO.....	06
CAPÍTULO 1 – O PROGRAMA DE EXPORTAÇÕES DA EMPRESA BRASILEIRA DE CORREIOS E TELÉGRAFOS, O EXPORTA FÁCIL.....	10
1.1 A Operacionalização do Programa.....	11
1.2 Aspectos Operacionais.....	13
1.3 Capilaridade.....	17
1.4 Trânsito Aduaneiro.....	18
1.5 Reembolso Postal.....	18
CAPÍTULO 2 – OS NÚMEROS DO PROGRAMA.....	21
2.1 Valores Exportados.....	21
2.2 Número de Exportações Realizadas pelo Programa.....	23
2.3 Produtos Exportados.....	24
2.4 Países de Destino.....	25
2.5 Os Números das Exportações Brasileiras.....	27
CAPÍTULO 3 – A MOTIVAÇÃO DO PROGRAMA: OS PROBLEMAS BUROCRATICOS ENFRENTADOS PELA PEQUENA EMPRESA BRASILEIRA.....	29
CAPÍTULO 4 – CONCLUSÃO.....	34
6. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	37
6.1 Web Sites Consultados.....	39
7. LISTA DE ABREVIATURAS.....	40
ANEXOS.....	41
1.0 Restrições Gerais.....	42
2.0 Serviços Exporta Fácil.....	46
3.0 Fotos.....	49
4.0 Modelo de Formulário de exportação do programa Exporta Fácil.....	52

CHOZE, Isaac. Uma Análise dos Aspectos Operacionais do Programa Exporta Fácil da ECT. 2004. 42 fs. Monografia. Centro Universitário de Brasília – UNICEUB, Brasília. Prof. MsC. Alaor Cardoso.

RESUMO

Esta pesquisa tem como objetivo analisar a importância do programa Exporta Fácil, como uma ferramenta de desenvolvimento das exportações brasileiras.

Este trabalho elabora uma análise sobre a capacidade do programa em contribuir para a facilitação de todo o processo de envio de mercadorias de valor declarado máximo de US\$ 10.000 mil.

Levanta também a questão da estratégia adotada no processo, assim como traz exemplos e simulações do processo de exportação através do programa, e, de forma convencional, bem como a análise da motivação para sua execução.

Finaliza-se com a idéia de que os resultados alcançados nos três primeiros anos do programa são as melhores propagandas que os Correios, idealizadores do projeto, podem divulgar.

Palavras-chave: Correios, EMS, Exporta Fácil, Exportação, Transporte Aéreo, Transporte de Cargas.

CHOZE, Isaac. Operational Aspects of ECT “Exporta Fácil” program: An Analysis. 2004. 42 p. Monograph. University Center of Brasilia – UNICEUB, Brasilia. Prof. MsC. Alaor Cardoso.

ABSTRACT

The aim of this research to analyze the importance of the export program of the brazilian post office system – currently called *Exporta Fácil* – as a tool of developing brazilian export rate, contributing to ease the whole process of sending goods abroad with a maximum declared value of US\$ 10,000.00 as well as influencing the growth of small and medium brazilian enterprises, which are its target market.

This research examines the strategy involved in this process, and also shows examples and simulations of the export procedures through the *Exporta Fácil* program as well as through regular export means and the motivation of its performance.

The results achieved by the *Exporta Fácil* program on its first three years are the best marketing tolls that can used and released by brazilian post office.

Key-words: Post offices, Express Mail Service, *Exporta Fácil*, Exportation, Air transportation, Load Transport.

I. INTRODUÇÃO

A idéia de elaborar um trabalho que compreendesse as atividades do programa Exporta Fácil nasceu durante o 1º semestre do ano de 2002, quando iniciei minha participação no programa de Estágio dentro do DINOP – Departamento de Operações e Negócios dos Correios em Brasília/ DF, responsável por gerir as operações que envolvem recepção e envio de remessas postais do Brasil para outros países.

Por vezes fui indagado sobre o que era o “Exporta Fácil” ou “Exporte Fácil” que estava promovendo várias inserções em muitos canais de televisão, impulsionado pelo sucesso do 1º ano em vigor do programa.

Depois de três meses de estágio e depois de muitas perguntas respondidas, decidi que seria de grande valia para a minha formação de internacionalista, conhecer os procedimentos de despacho aduaneiro que o Exporta Fácil dizia facilitar.

Este trabalho se propõe a apresentar os aspectos que tornam possível a viabilização do transporte das mercadorias através do Programa Exporta Fácil dentro do âmbito postal.

As exportações brasileiras são objeto de discussões em todos os veículos de comunicação econômicos e sociais e políticos do nosso país. O crescente aumento da pauta de exportações indica um crescimento do esforço do empresário brasileiro na missão de exportar seus produtos visando executar bons negócios.

O presente trabalho tem como principal objeto demonstrar e analisar a operação por modalidade do programa de exportações da ECT - Empresa Brasileira de Correios e Telégrafos, o Exporta Fácil, e sua contribuição para o aumento e facilitação dos procedimentos das exportações brasileiras.

O Exporta Fácil é um programa de exportações desenvolvido pela ECT que desde novembro de 2000¹ atende às empresas brasileiras que desejam que seus produtos alcancem o mercado externo.

O Programa foi criado com o intuito de atender empresas de pequeno e médio porte

¹ Foi Inaugurado na cidade de Picos/ PI em novembro de 2000.

como ferramenta para a simplificação de remessas ao exterior.

Sua operação é concebida através de uma parceria da ECT, que é a principal responsável pela existência do programa em parceria com a Receita Federal, com o Banco Central do Brasil, Secretária de Comércio Exterior (SECEX)² e, conta ainda com o apoio da Câmara de Comércio Exterior do Brasil (CAMEX).

Os órgãos citados acima trabalham em prol de que o programa Exporta Fácil esteja adequado para atender o público alvo (que se constitui das pequenas e médias empresas) e, ao mesmo tempo, enquadrado nas diretrizes de comércio exterior, uma vez que a ECT ocupa-se do trabalho operacional e despacho aduaneiro³.

Antes da ECT apresentar o programa Exporta Fácil, somente era possível enviar alguns tipos de amostras através dos Correios. Com isso, os empresários consideravam a exportação através dos serviços postais como uma estratégia ultrapassada. Não havia uma legislação específica que regulamentasse o uso dos Correios na logística de exportação.

Em de 20 de novembro de 2000, de acordo com a portaria nº 710 do Ministério das Comunicações, foi publicado no Diário Oficial da União – D.O.U. – a regulamentação de utilização do programa Exporta Fácil. Em 07 de março de 2002 o mesmo Ministério das Comunicações, alterou o nome do programa “Exporte Fácil” para “Exporta Fácil” através da Portaria nº 251 de 06 de março de 2002.

Para sobreviver em mercados dinâmicos, o empresário deve planejar com antecedência a suas estratégias de internacionalização⁴. O Exporta Fácil pode ser uma opção para várias mercadorias e uma solução para determinados grupos de produtos.

Para atender às necessidades do Programa, o empresário deve providenciar a adequação de seu produto dentro de alguns parâmetros. De forma geral, o exportador deve se certificar que a encomenda não tem peso maior que 30 kg⁵ e a soma das três dimensões

² Subordinada ao MDIC – Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio, e tem como objetivo incrementar e otimizar a participação do Brasil no comércio mundial.

³ É o procedimento administrativo necessário a liberação da mercadoria destinada ao exterior. Com base nas informações contidas no registro de exportação – RE. O despacho é efetuado diretamente no SISCOMEX – Sistema de Comércio Exterior por pessoa física ou jurídica devidamente registrada.

⁴ A internacionalização é a inserção da empresa ou produto no mercado externo.

⁵ Alguns países não aceitam mais do que 10, 15 ou 20 kg por remessa. Essa confirmação é processada anualmente através de uma circular da UPU para todos os escritórios postais.

do pacote não deve ser maior que 1,2 metros. Se o empresário atender estes requisitos, então poderá optar por remessas que estão classificadas em três tipos de modelos de exportação segundo a classificação dos Correios:

1. *Expressa* – Destinada ao exportador que tem urgência de entrega. Os prazos de entrega variam de 2 a 5 dias úteis. Cada remessa é coberta por um seguro automático gratuito de US\$ 35,00⁶.
2. *Prioritário* – Destinado ao público que procura o equilíbrio entre prazos e preços. O prazo de entrega varia entre 5 a 11 dias úteis. Nesta categoria, porém, o programa admite o peso Máximo de 2 kg por exportação. O seguro gratuito incluso equivale a US\$ 25,00.
3. *Econômica* – Voltado ao exportador que busca obter o menor custo de logística para seus produtos. O prazo de entrega é de 15 ou mais dias úteis. O seguro gratuito incluso é de US\$ 17,00

As relações comerciais sejam bilaterais ou multilaterais, são promovidas muitas vezes por instituições governamentais e a cada dia mais por instituições privadas, as quais já podemos chamar de atores internacionais.

Esses atores envolvidos são formados por um número crescente de micro e pequenas empresas, responsáveis por prover seus países de informações sociais e tecnológicas, muitas vezes inéditas naquele país, além disso, essas informações são fundamentais para o seu próprio desenvolvimento e do país de origem.

Acreditando na potencialidade e na importância de se promover o comércio exterior⁷ como fonte de solução de problemas das mais diversas áreas, este trabalho visa esclarecer uma, das várias formas, de se promover o comércio internacional.

O trabalho foi dividido em 04 capítulos. O primeiro procurou apresentar as características do programa na sua constituição, contém tabelas que apresentam os limites de adequação das mercadorias. Apresenta também, a forma como os Correios

⁶ Todos os valores que envolvem o Programa Exporta Fácil são pagos e recebidos em reais – R\$. Para efeito metodológico os valores informados neste trabalho foram convertidos em dolar – US\$. Com câmbio fixado em R\$ 3,00.

⁷ Comércio exterior é a atividade de compra, venda e troca de bens e serviços bem como a circulação de capitais entre os países, de acordo com o guia do exportador da ECT.

transformou as atividades postais em oportunidade de realizar negócios entre vários países.

O segundo, abordou a inserção do programa Exporta fácil dentro das atividades relacionadas ao comércio exterior do Brasil. Apresenta tabelas comparativas e descritivas das atividades na evolução por ano de atuação do programa. Além de descrever os produtos mais exportados pelo programa, traz algumas comparações com a economia brasileira como um todo.

O terceiro capítulo disserta sobre a motivação encontrada pelos Correios para planejar e executar o programa. Basicamente são apresentados problemas enfrentados pelo programa. Ao fazer isso, os Correios exploram também, a maior fonte de propaganda para atrair empresários interessados com potencial exportador, mas que encontram dificuldades em se adequar aos canais de distribuição convencionais.

O quarto e último capítulo trata das considerações finais sobre o programa de exportações – Exporta Fácil. Diante do estudo proposto, é possível identificar os pontos que influenciam no o funcionamento do programa, procurando explicar como as atividades de Correios podem, com sucesso, serem adaptadas as atividades de comércio exterior.

II. HIPÓTESE

A pesquisa foi desenvolvida tendo como base a seguinte hipótese: Ao analisar o desempenho do programa Exporta Fácil frente ao crescimento das exportações oriundas das empresas brasileiras.

Procura enunciar em detalhes o desenvolvimento do programa, a luz do seu grau de utilização pelas empresas, pelo número de operações realizadas e pelos valores exportados, levando em consideração o período de 1º de janeiro de 2001, quando se iniciou o primeiro ano integral de funcionamento do Exporta Fácil, até o final do terceiro ano de funcionamento do programa, datado de 31 de dezembro de 2003.

Este trabalho tem como objetivo esclarecer a indagação: O Programa realmente contribui para o processo de desburocratização ao mesmo tempo que incentiva o crescimento das exportações brasileiras?

III. MARCO TEÓRICO

O tema é bastante atual. Através deste estudo, que é pertinente ao campo de interesses das relações internacionais por se tratar do interesse governamental⁸ e das empresas em gerar divisas, assim como evoluir dentro de uma escala de qualidade planejada promovendo a exportação de produtos brasileiros, será possível avaliar um dos desafios lançados pelo governo brasileiro de 2003-2006 que consiste em aumentar em 10% o volume de exportações provenientes de micro e pequenas empresas⁹.

Cabe ao Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae) a missão de capacitar às micro e pequenas empresas brasileiras a produzir de acordo com os padrões de exportação exigidos no mercado externo, e a Agência de Promoção de Exportações do Brasil (APEX BRASIL)¹⁰ encarregada da missão de criar canais para que esses produtos cheguem ao mercado internacional.

Como instrumento desta intenção, foi assinado um acordo de cooperação entre o Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior, a APEX e o Sebrae no sentido de reunir esforços para alcançar tais objetivos. Mesmo tendo sido lançado durante o governo anterior (FHC 1994-2002) o Exporta Fácil encaixa-se no paradigma de tal desafio.

Para encetar a investigação adotou-se o método indutivo, operacionalizado através do estudo e análise dos arquivos do Departamento de Negócios e Operações Internacionais da ECT - DINOP. Para relatar os resultados da pesquisa, empregou-se o método dedutivo, em conjunto com as técnicas propostas por Vergara (1998).

O comércio exterior é lucrativo para as nações. Se partirmos das teorias de Adam Smith¹¹ (1723-1790) sobre a divisão do trabalho que consistia na especialização de um determinado empregado em uma parte específica do processo de produção, o que tomava menos tempo e o produto tinha a mesma ou maior qualidade; e a teoria das

⁸ A ECT é uma empresa constituída de tanto de capital público quanto privado, sendo que o controle acionário pertence ao Ministério das Comunicações.

⁹ Publicado em "O Estado de São Paulo - painel de negócios", página 03 de 16 de março de 2004.

¹⁰ O Ministro do Desenvolvimento, Luiz Fernando Furlan, no dia 06 de fevereiro de 2003, publicou decreto que institui o serviço autônomo da agência, a qual passou a ser denominada Apex-Brasil de acordo com o Decreto Nº 4.584, de 5 de fevereiro de 2003.

¹¹ SMITH, Adam. *A Riqueza das Nações: investigação sobre a natureza e as causas das riquezas das nações*. São Paulo: Nova Cultural, 1988 p. 91-92.

vantagens absolutas que explora exatamente a capacidade de uma determinada nação em produzir um bem com menos trabalho do que outra nação.

A Teoria das vantagens comparativas de David Ricardo¹² (1817) aperfeiçoou as idéias de Adam Smith, desenvolvendo essa teoria também conhecida com “Teoria dos Custos Comparados” e que no estudo de Ricardo engloba a teoria das vantagens absolutas.

De acordo com a essa teoria, os países desenvolvidos ou em vias de desenvolvimento se apóiam quando, mesmo sendo superior em termos de qualidade em vários segmentos de produção, e ainda competitivos em outros campos, decidem restringir seu campo de atuação a apenas um segmento, e acabam por importar bens que o país é capaz de produzir, mas gastaria tempo e mão de obra onde a nação poderia estar lucrando mais pelo fato de ser muito superior na área escolhida. O que os países buscam neste caso é o maior grau possível de eficiência.

Conforme explicou Bruno Ratti¹³ (2001), o maior mérito de Ricardo foi o de demonstrar que o comércio também seria proveitoso para os países especializados em uma determinada atividade, mesmo que um deles obtivesse vantagem absoluta sobre o outro país na produção de todas as mercadorias; mas a sua vantagem seria maior em alguns produtos do que em outros.

O mesmo autor afirma que os ganhos do comércio para os países podem ser constatados comparando-se as quantidades de bens consumidos antes e após o comércio, devido à especialização, segundo a teoria do comércio internacional, haveria maior oferta de todos os produtos para as populações que praticassem a atividade especializada.

Segundo Peter Kenen¹⁴ (1932), o comércio serve para minimizar os custos reais dos recursos de produção global, ou seja, o comércio internacional é útil para maximizar o valor real da produção de recursos mundiais. Isso ocorre porque ele permite e encoraja os produtores de cada país a se especializarem em atividades econômicas que aproveitem da melhor forma possível os recursos físicos e humanos de seu país.

¹² RICARDO, David. *Princípios de economia política e tributação*. São Paulo: Nova Cultural, 1985 p. 105.

¹³ RATTI, Bruno. *Comercio Internacional e Cambio/ Bruno Ratti, --10. Ed. – São Paulo: Aduaneiras, 2000, p. 357.*

¹⁴ *Economia Internacional: Teoria e política – pág 21/ Peter B. Kenen, tradução de Silvia Dussel Schiros – Rio de Janeiro: Campus, 1998.*

De acordo com Cláudio C. Soares¹⁵ (2004), a convenção de Haia de 1964 – Convenção Uniforme em Matéria de Compra e Venda Internacional – define que uma compra e/ ou venda é internacional quando:

1. Os estabelecimentos comerciais ou as residências das partes encontram-se em territórios de países diferentes;
2. Os atos de oferta e aceitação sejam efetivados em territórios de países diferentes;
3. A coisa ou objeto negociado esteja situado e seja transportado entre territórios de países diferentes;
4. A coisa ou objeto negociado deva ser entregue no território de um Estado diverso daquele em que se realizam a oferta e aceitação;
5. As diferenças de preços existentes de um país para outro é o motivo básico para o comércio internacional. Elas refletem as diferenças nos custos de produção e logística.

Em 1980, a Uncitral¹⁶ promoveu uma atualização das regras outorgadas na convenção de Haia de 1964 através da intitulada Convenção de Viena de 1980 que, segundo Soares¹⁷ entre outros assuntos, previa que:

1. As partes tenham seu estabelecimento em países diferentes independentemente da nacionalidade ou caráter civil ou comercial das pessoas envolvidas;
2. Os eventuais conflitos contratuais sejam resolvidos pela legislação de um dos países das partes contratantes;
3. A coisa ou objeto vendido não consista exclusivamente em fornecimento de mão-de-obra ou outros serviços.

¹⁵ SOARES, Cláudio César. *Introdução ao comércio exterior: fundamentos teóricos do comércio internacional* – São Paulo: Saraiva, 2004 – p. 09.

¹⁶ Comissão de Legislação de Comércio Exterior da Organização das Nações Unidas.

¹⁷ Vide nota de rodapé nº 15.

Os governos têm utilizado a teoria dos jogos¹⁸ para suas estratégias microeconômicas. Basicamente, sempre que a sua decisão é interdependente e simultânea em relação à decisão de outros países, tais conceitos podem ser aplicados. Um bom exemplo são as estratégias protecionistas que os governos adotam no comércio internacional, onde o objetivo é maximizar o rendimento total variando o grau de cooperação entre países.

Portanto, se circunscreve na sua temática, o estudo das trocas comerciais a nível mundial, uma vez que se enxerga as Relações Internacionais como mecanismo de promoção das exportações mundiais.

¹⁸ Simplificando a teoria dos jogos o que se pretende e responder a pergunta: O que é mais vantajoso para os jogadores envolvidos a partir da decisão de um deles, qual decisão tomar a partir da decisão tomada pelos outros jogadores, cooperar ou desertar?

CAPÍTULO 1 – O PROGRAMA DE EXPORTAÇÕES DA EMPRESA BRASILEIRA DE CORREIOS E TELÉGRAFOS, O EXPORTA FÁCIL.

O Programa é capaz de operacionalizar remessas de exportações para 217 países¹⁹ porém, até o final de 2003 tinha remetido somente para 103²⁰ países, sendo que os países membros da União Européia e Mercosul, somados a Estados Unidos e Japão correspondem à cerca de 85% do total de países de destino das remessas.

Existe um ponto comum de adequação em todas as modalidades: A dimensão. A soma do comprimento, da largura e da espessura não pode ultrapassar 120cm. Quaisquer dimensões da embalagem (largura, espessura, comprimento, etc.) não pode ter medida superior a 105 cm. A Dimensão mínima deve ser: o comprimento não pode ser menor que 14 cm e a largura não pode ser menor que 09 centímetros. Para ter acesso ao mercado exterior, o empresário pode optar por três tipos básicos de remessas, vejamos o quadro explicativo:

CARACTERÍSTICAS DAS MODALIDADES DE ENTREGA DO EXPORTA FÁCIL		
	Prazo de entrega	Características
Modalidade Expressa	2 a 5 dias úteis	Peso máximo: a grande maioria dos países aceita 30kg. Entretanto, para alguns destinos opera-se com 10 e 20kg como pesos limites.
Modalidade Prioritária	4 a 13 dias úteis	Peso máximo: sempre 2kg para todos os países.
Modalidade Econômica	Acima de 14 dias úteis	Peso máximo: a grande maioria dos países aceita 30kg. Outros pesos de referência são 10 e 20kg.

Fonte: Guia do exportador dos Correios

¹⁹ Países membros da UPU – Estabelecida em 1874, a *Universal Postal Union* tem sede em Berna, na Suíça é a segunda organização internacional mais antiga do mundo. A missão da UPU é promover o desenvolvimento sustentável universal da qualidade, serviços postais acessíveis e eficientes a fim facilitar a comunicação entre os povos do mundo.

²⁰ Vide relatório Exporta Fácil para Imprensa de Janeiro de 2003, pág. 08.

A ECT acredita no diferencial da simplificação do processo de exportação para alcançar sucesso com o programa. Segundo o Departamento de Operações e Negócios dos Correios, o uso do formulário de postagem²¹ atende às necessidades da empresa, como agente exportadora. Para preencher o formulário e a operação comercial, os outros documentos necessários são²²:

- 1) Fatura Pro-Forma²³: Através dela o exportador declara a cotação da moeda e as condições gerais do negócio. Funciona como contrato de compra e venda.
- 2) Nota Fiscal da(s) Mercadoria(s): Garante que a mercadoria possa circular internamente, desde a saída do estabelecimento do fabricante até o efetivo desembaraço na alfândega brasileira.
- 3) Nota Comercial da(s) Mercadoria(s): Representa a operação comercial e deve ser emitida pelo exportador em formulário próprio. Com ela fica estabelecida a transferência de propriedade do produto para o importador. Nela fica declarada a principal característica da transação, como preço, forma de pagamento, descrição da mercadoria etc.

Estes três documentos são pertinentes a qualquer transação comercial internacional. Não sendo, exclusivas da ECT, e, portanto não podem ser consideradas ferramentas de simplificação.

1.1 A OPERACIONALIZAÇÃO DO PROGRAMA

O Exporta Fácil contempla apenas o modal *aéreo*. Aproveitando a regularidade de carga e oportunidade de se fazer comércio exterior através dos acordos de cooperação aérea regulamentados pela UPU – *Universal Postal Union*.

A formulação do preço no modal aéreo ainda é um fator relevante de rejeição à utilização deste tipo de logística. Mas as empresas têm utilizado a estratégia de disponibilizar seu produto no mercado de forma que a logística seja um fator de atração como estratégia de marketing para alcançar o mercado e, tendo em vista o crescimento

²¹ DSE – *Declaração Simplificada de Exportação*: Normativa da Secretária da Receita Federal nº 155 de 22 de dezembro de 1999.

²² Extraído Revista do Mercosul nº 91 - Agosto 2003, pagina 03. Editado pela ECT.

²³ É o documento de responsabilidade do exportador, emitido a pedido do importador, para que esse providencie a Licença de Importação, dentre outras.

das exportações brasileiras pelo modal aéreo, essa estratégia tem agradado os exportadores.

Essas empresas não visam o custo imediato e aparente, mas sim o custo final de uma cadeia de suprimentos a fim de abastecer um determinado país onde os custos de transporte, utilizando o modal aéreo, se tornam menores do que o custo de armazenagem, ou seja, capital retido é menos atrativo, e o risco é diminuído, uma vez que no modal aéreo, incluído o caso programa Exporta Fácil, é incluso o seguro²⁴ de exportação mediante o contrato de exportação.

A ECT se faz valer do uso de tarifas de carga postal para operacionalizar o programa. Uma vez que a *União Postal Internacional* estabelece todos os preços por kilograma baseados na tarifa SAL e na Tarifa Aéreo. O tipo de tarifa denominado SAL (SURFACE AIR LIFTED) é correspondente à modalidade econômica, onde a ECT usufrui de mais de 10 dias para efetuar a entrega.

O tipo de tarifa denominado *aéreo* pode ser dividido em dois grupos, o prioritário, também chamado de *Express Mail Service* – EMS²⁵ – e o Não Prioritário. O EMS é um serviço de entrega postal tipo ponta-a-ponta²⁶ que assegura que seus pacotes tanto urgentes como não urgentes serão entregues nas mais distantes localidades do globo. Visa satisfazer as necessidades de comunicação por meios físicos e ajudar promover os compromissos de todos os atores internacionais.

Comercialmente, as empresas aéreas costumam oferecer descontos que podem chegar à ordem de até 60% para determinados destinos onde a concorrência é alta, ou até mesmo se não existe muita demanda para aquele determinado destino.

A ECT possui acordos comerciais no sentido de usufruir de descontos sobre a tarifa postal com mais de 10²⁷ empresas aéreas que operam no mercado brasileiro. Estas

²⁴ Em todos as modalidades é incluso, gratuitamente, o seguro automático que pode atingir a quantia de US\$ 10 mil.

²⁵ O EMS é um serviço de correio expresso postal internacional oferecido pelos membros da União Postal Universal (UPU). A UPU é uma agência especializada do sistema das Nações Unidas que promove o harmonização e o desenvolvimento de serviços postais pelo mundo.

²⁶ Modalidade de entrega de mercadoria onde o exportador irá entregar a mercadoria em alguma agência dos Correios e este se encarrega de entregar no endereço indicado do destinatário, sem a necessidade de o importador ir realizar o desembaraço aduaneiro junto a Receita Federal – SRF.

²⁷ Este é o resultado de uma consulta aos arquivos do DINOP - Departamento de Negócios e Operações Internacionais localizado na sede da ECT em Brasília no período de julho de 2003 a janeiro de 2004. Os dados referentes aos parceiros são divulgados mensalmente em regime interno pelo setor de cargas no

empresas levam carga postal de exportação da ECT, mas também tem seus próprios programas de exportações.

Dentre as principais empresas aéreas com parceria estabelecida com os Correios podemos listar: A Varig²⁸, que mensalmente transporta o equivalente a 50% do total de remessas postais brasileiras em 2003. Em seguida, oscilam entre as maiores parceiras do Exporta Fácil a *Lufthansa*²⁹, a *KLM*³⁰ e a *American Airlines*³¹. A *American Airlines*, por exemplo, oferece descontos que variam da ordem de 38% a 52% sobre a tarifa Aérea estabelecida pela *União Postal Internacional* para a América latina e América do norte. Com isso, por exemplo, os Correios podem encaminhar o EMS brasileiro para os Estados Unidos através da *American Airlines* por um preço 52% menor que a tarifa postal máxima desta distância.

1.2 ASPECTOS OPERACIONAIS

Parte da competitividade do produto brasileiro no exterior depende da seqüência de etapas de exportação, o transporte internacional de mercadorias via aérea tem uma aceitação muito maior junto às pequenas empresas do que o transporte marítimo e terrestre. Embora exista a diferença de preço para mais dispendioso, causado pelo valor agregado do transporte aéreo (maior rapidez e maior segurança).

Porém, o resultado da média entre custo *versus* benefício tem atraído as empresas a adaptar os produtos para embalagens e *containers* utilizados no transporte aéreo.

O programa Exporta Fácil adere mais um aspecto que chama atenção por se tratar de carga aérea: No caso de remessas enquadradas na categoria *expresso* e na categoria *prioritário* a carga expedida nunca é encaminhada por aviões cargueiros.

O motivo de não adotar aviões não comerciais, segundo o senhor Ervin Baungarten,

Aeroporto Internacional do Rio de Janeiro do Galeão e de Guarulhos em São Paulo, baseado no que efetivamente foi encaminhado para as empresas aéreas no ano de 2003. Esse encaminhamento é definido pelo DINOP através do sistema integrado *IPS – International Postal Service*.

²⁸ Fundada em 1927 a S.A. Empresa de Viação Aérea Rio-Grandense é a maior transportadora aérea em quantidade de carga e em valores exportados que fornece serviços para ECT. Hoje a VARIG tem seu controle acionário em poder do governo federal brasileiro.

²⁹ A *Lufthansa* é uma empresa aérea de capital público e privado alemão que voa para o Brasil diariamente e em 2003 foi a segunda maior fornecedora de transporte para o correio brasileiro.

³⁰ *KLM*: A companhia Real Holandesa de aviação voa diariamente do Brasil para Amsterdã na Holanda, e é fornecedora do Exporta Fácil desde sua inauguração em Novembro de 2000.

³¹ A *American Airlines* é uma empresa aérea de capital privado dos Estados Unidos da América. Esta empresa voa diariamente para o Brasil e é fornecedora do programa Exporta Fácil desde sua inauguração.

gerente de transportes do DINOP³², se refere à questão da exigência de pontualidade. Aviões reservados para passageiros terão sempre prioridade de embarque, os atrasos são uma exceção à regra e quando acontecem, têm prontamente uma resolução encaminhada de forma rápida para não desagradar os clientes e passageiros.

Os vôos cargueiros não são encarados da mesma forma, os atrasos são sistemáticos e as providências a ser tomadas não tem mesma prioridade que os vôos de passageiros. Portanto, a decisão de encaminhar a carga através de vôos comerciais reflete a intenção de minimizar as chances da carga atrasar. Os aspectos rapidez e pontualidade são pontos muito explorados nas propagandas do Exporta Fácil.

No caso da modalidade *econômica*, onde a ECT tem no mínimo 14 dias para encaminhar a mercadoria, os vôos cargueiros podem ser utilizados, porém a prioridade também é o encaminhamento através de aeronaves destinadas a passageiros.

Os Correios, mesmo tendo um terminal no aeroporto internacional de Guarulhos³³ em São Paulo e outro no aeroporto internacional do Rio de Janeiro, que são os únicos utilizados pelos Correios para tratamento e envio de mercadorias destinadas ao exterior, precisam encaminhar a carga para desocupar seu próprio pátio. Embora considerados centros de tratamento de cargas avançados, o espaço destinado ao tratamento de remessas ao exterior é reduzido, pois, a maior parte é destinada ao tratamento da carga nacional, que é responsável por mais de 95%³⁴ das atividades da ECT.

A ECT normalmente não transmite a carga para as empresas aéreas com antecedência superior a 36 horas antes da decolagem do avião programado para levar a carga devido a dois problemas apurados: O desaparecimento de carga que fica estocada no chão dos *hangares* das empresas aéreas que acontecem com rara frequência ou mesmo a falta de área disponível nos mesmos.

Em geral as empresas aéreas alugam ou recebem concessão de uso de espaço para o estocar carga da Empresa Brasileira de Infra Estrutura Aeroportuária - Infraero. Nos dois casos, o espaço cedido não corresponde à área necessária. Por esse motivo, os gerentes de cargas das empresas aéreas fazem um acordo com os encarregados pelos

³² Departamento de Operações e Negócios Internacionais dos Correios.

³³ O aeroporto de Guarulhos é o maior da América do sul com 14 km² de área útil. Em 2003, 41 empresas aéreas tinham representatividade neste aeroporto.

³⁴ Relatório de desempenho interno de 2003 da Divisão de Negócios Internacionais dos Correios

Correios de encaminhar a carga sobre a antecedência de entrega, propondo que o repasse das mercadorias pela ECT para as empresas aéreas aconteça com o mínimo de tempo possível necessário para que a operação não sofra nenhum tipo de comprometimento, de forma que o pouco espaço disponível não fique comprometido com remessas que vão demorar a ser embarcadas.

Fora do âmbito do programa, segundo Maluf (2000)³⁵, as tarifas de frete aéreo são divididas, genericamente, em quatro grupos:

1. As tarifas gerais de carga: Dividem-se em tarifas normais e tarifas de quantidade.
 - Tarifas normais – são aplicadas aos produtos que pesam até 45kg.
 - Tarifas de quantidade – são mais baratas do que as tarifas normais e são aplicadas a produtos com peso a partir de 45 kg.
2. Tarifas classificadas: São percentuais adicionados ou deduzidos da tarifa geral, conforme o caso. Deve-se primeiro calcular a tarifa normal e então depois aplica-se o percentual da tarifa classificada. Artigos que se inserem nas tarifas classificadas: bagagem não acompanhada, jornais, livros, catálogos e outros.
3. Tarifas específicas: São tarifas muito reduzidas que se aplicam a mercadorias e casos específicos. O usuário pode requerer uma tarifa específica quando transporta produtos regularmente entre dois pontos determinados.
4. Tarifa ULD (*Unit Load Device*): É uma tarifa específica para cargas *unitizadas* – *containers, pallets*. A cobrança desta tarifa se dá por unidade de carga.

O aspecto que diferencia a ECT ao negociar sua carga, considerada pelas empresas aéreas uma carga segura, pois tem ao seu lado a vantagem de ser assídua, garante que os preços que os Correios pagam sejam inferiores a qualquer tarifa de comércio exterior. A ECT repassa esse desconto para o exportador.

No caso de contratação de frete no balcão da empresa aérea, o desconto fornecido pela companhia não ultrapassará o desconto dado pela ECT, exatamente pela quantidade de

³⁵ MALUF, Sâmia Nagib – Administrando o comércio exterior do Brasil – São Paulo: Editora Aduaneiras, 2000.

carga enviada diariamente.

Em um estudo apresentado pelo chefe da divisão de comércio exterior e vendas do Departamento de Operações Internacionais dos Correios, o senhor Djalma Lapuente da Rosa, pelo programa Exporta Fácil, os custos administrativos de exportação podem cair de 15% para até 1% do valor da mercadoria.

Para efeito de comparação de preços para pequenas exportações, aquelas que se enquadram no perfil do Exporta Fácil, e possível analisar através de um quadro comparativo, os diferentes custos que cada modalidade oferece. Podemos imaginar a seguinte situação, um exportador deseja enviar uma mercadoria de peso 30kg e valor declarado de US\$ 1500,00 do Rio de Janeiro/ Brasil para New York/ EUA, ele poderá optar pelo Exporta Fácil ou por um processo de exportação convencional.

Vejamos o quadro comparativo:

EXPORTA FÁCIL <i>versus</i> EXPORTAÇÃO COMUM VIA AÉREA		
Tributo	Exportação Comum (em US\$)	Programa Exporta Fácil (em US\$)
Honorários dos despachantes	203,3	00
Taxa Expediente	11,6	00
Certificado de Origem	26,6	26,6
Frete até o aeroporto	30,0	00
Despesas aeroportuárias	10,0	00
Despesas de câmbio	50,0	20,0
Total (em US\$)	321,5	46,6

Fonte: Formatação do autor foi possível através de simulação desta exportação

Neste caso, é compensatório para o empresário utilizar os serviços do programa Exporta Fácil, pois, o investimento necessário para exportar através dos Correios é cerca de 75%

mais barato que a exportação convencional utilizando despachante aduaneiro.

1.3 CAPILARIDADE

O programa Exporta Fácil apresenta uma faceta inédita para o público brasileiro. Não somente nos grandes centros urbanos é que se pode encontrar produtos para exportação.

Pensando nisso a ECT oferece o serviço do programa em mais de 12.542 agências³⁶. Isto é, onde existe serviço postal também existe serviço de exportação. Os Correios estão presentes, rigorosamente, com pelo menos uma agência, em todos os 5.561 municípios e 2.685 distritos atualmente existentes no Brasil³⁷.

A ECT ainda prevê em, na Portaria 710 de 20 de novembro de 2000 do Ministério das Comunicações que, mediante solicitação de uma comunidade com potencial exportador, a agência dos Correios que atende aquele público poderá especializar-se no atendimento aos usuários interessados em utilizar o programa.

O diferencial desta questão consiste no fato de o produtor situado nos mais distantes municípios do Brasil – neste caso o programa beneficia principalmente os artesões, pois a produção de artesanato está centralizada em cidades do interior – pode escoar a sua produção sem ter que reservar recursos para gastar com consultor aduaneiro e sem sair de sua cidade.

A facilidade de exportar sem ter que se deslocar da localidade onde se encontra a produção aumenta possibilidade de o produtor se interessar pela venda de produto no mercado externo, e diminui as chances de o produtor desistir de enviar sua mercadoria para outros países diante eventuais problemas burocráticos do processo de exportação.

O que se evidencia aqui é a facilidade e custos reduzidos que o Exporta Fácil oferece a seus clientes se fazendo valer de trâmites postais para realizar transações comerciais internacionais de maneira rápida e simples.

É plausível a afirmação de que o programa Exporta Fácil se torna uma ferramenta que procura se adaptar às necessidades do exportador, que precisa de rapidez na entrega – nenhum modal é mais rápido do que o aéreo – além disso, o exportador precisa de

³⁶ Extraído Revista do Mercosul nº 91 - Agosto 2003, pagina 03. Editado pela ECT. A empresa prevê a instalação de mais 257 agências ate o final do ano de 2004.

³⁷ Extraído de www.correios.com.br em 20/05/2004.

facilidade financeira e em qualquer negócio, procura-se maximizar as margens de lucro, logo, pagando um preço menor pelo frete é possível melhorar o negócio, aumentando a lucratividade e competitividade externa.

1.4 TRÂNSITO ADUANEIRO

O fato de o Exporta Fácil ser objeto do comércio exterior e ao mesmo tempo ter caráter de encomenda postal, não tira obrigatoriedade de se observar às exigências do regulamento aduaneiro³⁸ em vigor. Mas o tramite é cumprido pela ECT o que facilita o processo para o exportador.

O regime especial de transito aduaneiro é o que permite o transporte das mercadorias, com devido controle, incluindo a suspensão ou não de tributos³⁹ e que prevê ainda, que o transporte de mercadorias em operações de transito aduaneiro poderá ser efetuado por empresas cadastradas pela Receita Federal. No qual se enquadram todas as entidades envolvidas no processo de operacionalização do transporte do *EMS*, aqui estudado sob a ótica de Exporta Fácil.

Outra grande e decisiva vantagem para o programa é o fato de contar com entrepostos aduaneiros da Receita Federal instalados dentro de seus terminais internacionais nos aeroportos do Rio de Janeiro e de São Paulo exclusivamente para atender as atividades do Departamento Internacional dos Correios.

Embora estes dois pontos da Receita Federal não funcionem em tempo integral, como o resto do terminal, eles proporcionam uma economia de tempo considerável e que facilita o processo de liberação de carga.

No caso da prática de exportações mundiais, os tributos cobrados, via de regra, são recolhidos no país de destino das mercadorias.

1.5 REMBOLSO POSTAL

Em caso de extravio de mercadorias, os Correios têm o prazo de ate 60 (sessenta) dias para se posicionar diante de reclamações nas modalidades “*prioritário*” e “*econômico*” e 30 (trinta) dias na modalidade “*expresso*”. Esses prazos são definidos de acordo com

³⁸ Aprovado pelo decreto nº 91.030 de 05/03/85.

³⁹ Aprovado pelo Decreto-Lei nº 37/66 artigo 73.

orientação da *UPU* com base em remessas de caráter postal

Porém, caso a encomenda não seja entregue no prazo determinado, o exportador de posse da nota fiscal e do comprovante de recebimento da mercadoria pelos Correios, deverá fazer uma notificação de reclamação no portal dos Correios⁴⁰ ou fazer o contato com serviço telefônico⁴¹ da empresa para cadastrar um pedido de localização das mercadorias remetidas. Somente após a reclamação confirmada que a ECT abre o processo para apurar o desaparecimento da mercadoria.

No entanto, essa solução pode não atender as necessidades do exportador. Uma vez que o procedimento de reembolso pode demorar muito tempo, forçando o empresário a arcar momentaneamente com as despesas de reposição.

Neste caso fica evidente o enquadramento do caráter postal do programa de exportações dos Correios. O procedimento descrito no parágrafo anterior é o mesmo processo de apuração de qualquer outra remessa internacional enviada através da ECT, isto é, institucionalmente, as exportações realizadas através do programa são tratadas como remessas postais.

Até dezembro de 2003, os Correios não divulgavam e não detinham uma coordenação para controle de qualidade do programa e por isso, não mantém controle do número de reclamações. Porém, através experiência de estar no mesmo departamento, foi possível detectar que o número de ligações, solicitando que seja informado o paradeiro de suas mercadorias chega à cerca de 500 (quinhentas) por mês. Mas o número de indenizações pagas provenientes dessas reclamações é inferior a 1%.

O fator que contribui para o baixo índice de extravios é o sistema de rastreamento T&T (*Track & Trace System*). Enquanto a mercadoria estiver transitando no Brasil, o sistema indica sua localização. Porém, quando a remessa deixa o território nacional, passa a ser rastreado pelo sistema do país de destino da exportação, se ele existir.

Os sistemas de rastreamento não são integrados e não são impostos pelo sistema da UPU. Apenas, em busca da excelência do serviço, a maioria dos países da América do Norte e Europa implantou o seu próprio sistema. Mas no caso de remessas para a

⁴⁰ www.correios.com.br

⁴¹ O serviço intitulado “*Fale Conosco*” mantido pelos Correios, direcionado a atender dúvidas relativas ao Programa atende pelo telefone 0800 5700 100.

maioria dos países América Central e África o processo de acompanhamento ainda é manual.

Quando é necessária a investigação de alguma sobre a situação de alguma mercadoria destinada a algum País que não possui o sistema, a busca é iniciada através do contato telefônico ou por *e-mail* do escritório do DINOP para o Correio Internacional daquele País. Informa-se o número de referência da remessa e então a ECT fica dependente da resposta formal do outro País.

Como a maioria das exportações é destinada para países que detém a tecnologia de rastreamento, se torna mais fácil localizar as mercadorias, o que tem gerado baixo índice de indenizações pagas.

CAPÍTULO 2 – OS NÚMEROS DO PROGRAMA

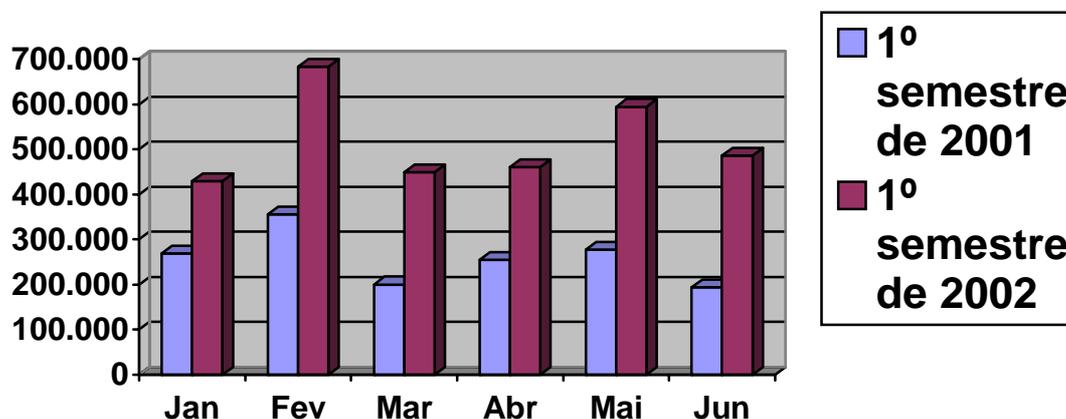
2.1 VALORES EXPORTADOS

No primeiro semestre de 2002, o programa atingiu o montante de exportações na ordem de R\$ 7.082.407,60. O que registra um crescimento de 108% em relação ao mesmo período de 2001, quando o valor exportado atingiu R\$ 3.407.918,27. Sendo que no ano inteiro de 2001 o montante das exportações através do programa atingiu R\$ 8.670.349,89⁴²

Podemos observar que somente o montante do primeiro semestre de 2002 foi equivalente a 82,30% do total exportado em 2001.

Baseado nos resultados do 1º semestre em vigor do programa em 2001 e fazendo uma comparação com o 1º semestre do 2º ano de atividade, podemos visualizar a relação de crescimento durante os dois períodos. Vejamos o gráfico:

RELAÇÃO DE CRESCIMENTO MENSAL DO EXPORTA FÁCIL EM US\$



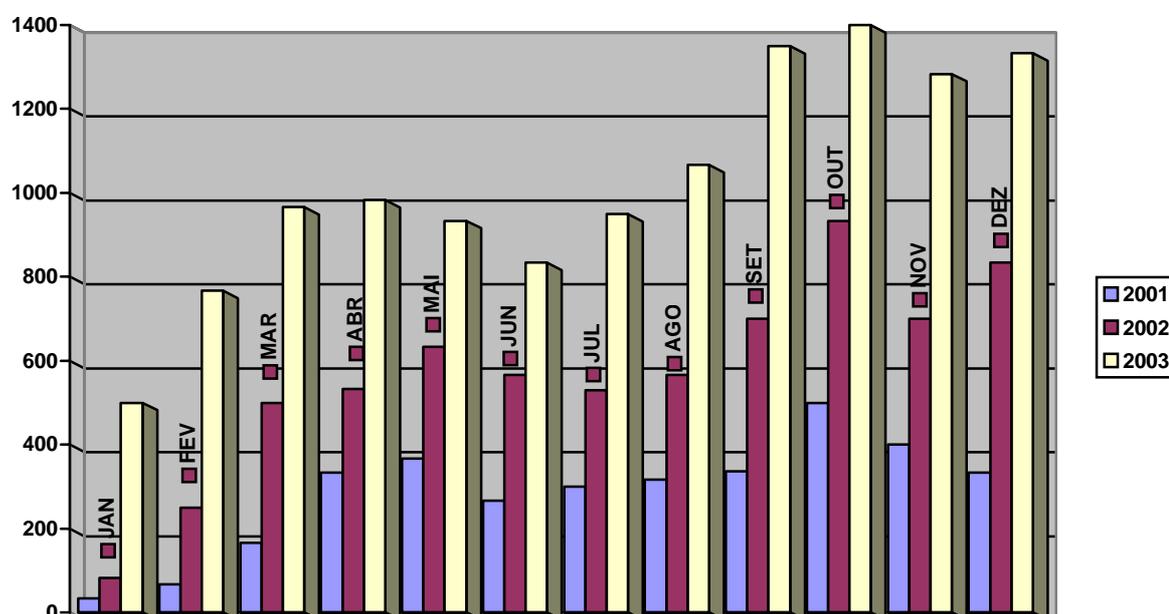
Fonte: Relatório de desempenho do 1º semestre de 2002 (interno) da Divisão de Negócios Internacionais, pág. 01.

⁴² Extraído do relatório de desempenho do 1º semestre de 2002 do Exporta Fácil.

No último balanço divulgado pelo portal oficial⁴³ do programa Exporta Fácil, datado de Novembro de 2003, a ECT declarou que o montante final de 2002 foi de R\$ 19.011.898,37. Os resultados do programa ultrapassaram o ritmo de crescimento da balança comercial brasileira e apresentou superávit de US\$ 13.130 milhões.

Vejamos o último gráfico de comparações mês a mês do ano de 2001 ate novembro de 2003 (consultar pg. 23 para valores exportados):

VALOR EXPORTADO ATRAVÉS DO PROGRAMA EXPORTA FÁCIL EM US\$ NO PERÍODO DE 2001 A 2003



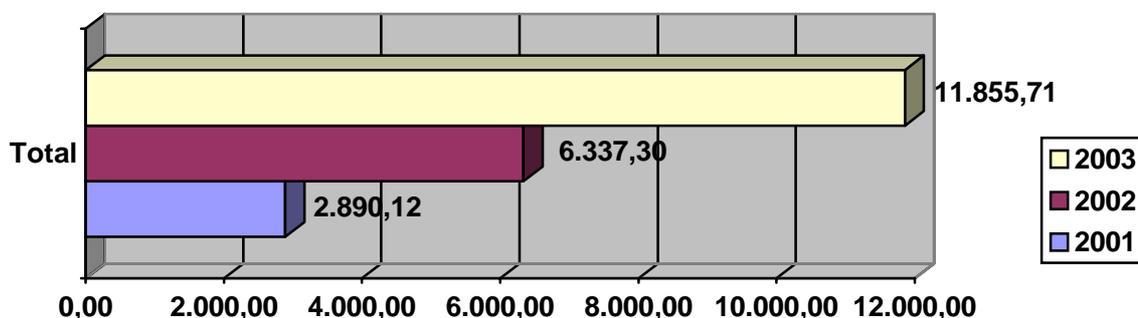
Fonte: A partir dos relatórios divulgados no portal oficial do Exporta Fácil para imprensa. Com adaptações do autor.

Tradicionalmente, os meses em que se realizam as maiores feiras internacionais de negócios da Europa são maio e outubro. Nestes dois períodos, o programa atende a empresários que exportam amostras de seus produtos para as feiras, aumentando o volume de exportações e conseqüentemente o valor exportado. Em um gráfico reduzido demonstrando o montante exportado anualmente nos três primeiros anos de atuação integral do programa, temos um percentual de crescimento anual de praticamente 100%. Motivo de grande comemoração por parte da diretoria da empresa.

⁴³ Extraído do portal oficial do programa: www.exportafacil.com.br

Vejamos⁴⁴:

VALOR EXPORTADO PELO EXPORTA FÁCIL EM US\$ POR ANO

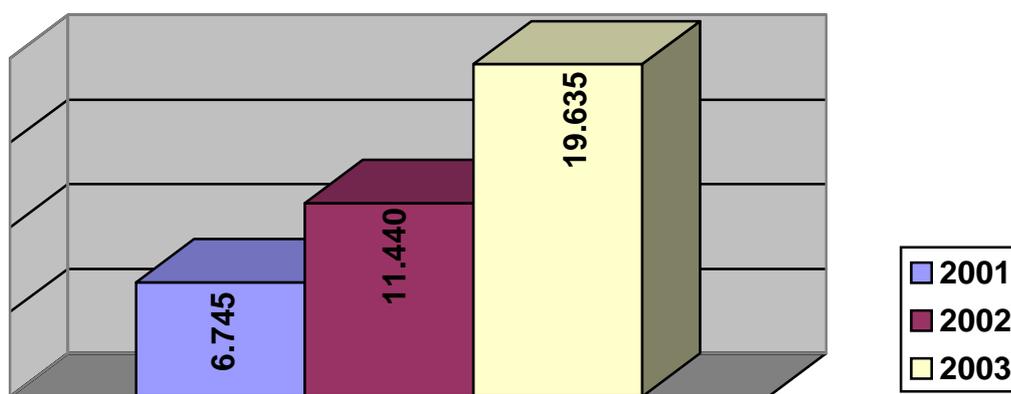


Fonte: A partir dos relatórios divulgados no portal oficial do Exporta Fácil para imprensa. Com adaptações do autor.

2.2 NÚMERO DE EXPORTAÇÕES REALIZADAS PELO PROGRAMA

O número de Exportações é um fator importante para averiguar a qualidade de prestação de serviço de um programa de exportações. O programa Exporta Fácil tem a sua utilização dobrada a cada ano. Vejamos o demonstrativo do crescimento do número de exportações realizadas por ano:

NUMERO DE EXPORTAÇÕES REALIZADAS ATRAVÉS DO EXPORTA FÁCIL



Fonte: A partir dos relatórios divulgados no portal oficial do Exporta Fácil para imprensa. Com adaptações do autor.

⁴⁴ Neste trabalho todos os valores convertidos levaram em consideração a taxa de câmbio do dólar a R\$ 3,00. Desde o início do programa essa taxa de conversão passou por variações em torno de 50%.

Efetivamente, o programa alcançou o patamar de arrecadação em torno de US\$ 11.855,712 milhões através de 19.635 exportações efetivamente realizadas.

2.3 PRODUTOS EXPORTADOS

Pela característica do programa de exportações, fica restrita a capacidade de carga e de agregar novos produtos a sua gama de clientes em virtude da restrição de peso (Máximo de 30 kg) e pelo valor limitado de exportação (produtos com valores declarados inferiores a U\$ 10.000,00). Desde sua criação, o Exporta Fácil mantém uma lista de produtos praticamente imutáveis em função dos limites impostos pelo programa de exportações. A tabela mostra a participação dos principais produtos por valor exportado até novembro de 2003:

PARTICIPAÇÃO DOS PRODUTOS NAS EMISSÕES DO EXPORTA FÁCIL EM 2003⁴⁵	
PRODUTOS	(%)
Artefatos de Joalheria, Metais preciosos, Bijuterias.	35,9
Vestuário e seus acessórios, composto por malha.	9,2
Vestuários e seus acessórios, exceto malha.	9,0
Maquinas, aparelhos e materiais elétricos.	6,2
Instrumentos de óptica, fotografia ou cinematografia, medida, controle e instrumentos médico-cirurgicos	5,7
Livros, jornais, gravuras e outros produtos das industrias gráficas.	4,7
Máquinas e aparelhos	4,1
Instrumentos musicais	3,3
Gordura e óleos animais ou vegetais	2,3
Obras de couro, artigos de seleiro; artigos de viagem, bolsas e semelhantes	2,2
Preparações de produtos hortícolas	1,9
Produtos hortícolas	1,1
Outros	14,5
TOTAL	100

Fonte – Relatório de imprensa de novembro de 2003 divulgado no portal oficial do programa: www.exportafacil.com.br

⁴⁵ Dados do Exporta Fácil divulgados no relatório de imprensa de novembro de 2003.

2.4 PAÍSES DE DESTINO

Ainda no último relatório está apresentada uma lista de países com exportações viabilizadas através do programa Exporta Fácil. Até Novembro de 2003, 107 países efetivamente receberam mercadoria proveniente do programa. Podemos destacar os Estados Unidos, Japão, União Européia, Argentina e Chile como principais receptores de mercadorias.

A tabela a seguir apresenta a relação dos países que obtiveram a maior porcentagem de participação no numero total das exportações brasileiras realizadas em 2001, 2002 e 2003.⁴⁶ através do programa Exporta Fácil.

LISTA DE PAISES RECEPTORES DO TOTAL DE EXPORTAÇÕES DO PROGRAMA EXPORTA FÁCIL			
PAÍS	2001 (%)	2002 (%)	2003 (%)
Estados Unidos	35,00	48,6	36,6
Japão	16,0	11,6	9,7
Alemanha	4,0	3,3	5,5
Chile	1,0	2,7	4,1
Portugal	8,0	5,1	8,0
Suíça	1,0	1,9	1,6
França	3,0	2,2	2,2
Espanha	2,0	1,7	3,7
Argentina	2,0	2,0	2,6
Grã Bretanha	1,0	2,0	2,7
Peru	3,0	4,7	2,6
Uruguai	1,0	1,0	1,3
Outros	23,0	13,2	19,8
TOTAL	100,0	100,0	100,0

Fonte - A partir dos resumos para imprensa do programa de exportação de 2001, 2002 e 2003 com adaptações do autor.

Perfazendo uma comparação com os mesmos (e principais) destinos de todas as

⁴⁶ A partir dos resumos para imprensa do programa de exportação de 2001, 2002 e 2003.

exportações Brasileiras, isto é, somando todos os possíveis modais (marítimo, terrestre e aéreo), é possível visualizar um cenário baseado no qual o Exporta Fácil representa nas exportações por destino final.

LISTA DE PAÍSES RECEPTORES DE EXPORTAÇÕES VIA TODOS OS MODAIS 2002		
PAÍS	Exportação por todos os modais (%)	Exportação por todos os modais – Receita (US\$ bilhões - fob)
Estados Unidos	27,7	16. 692,4
Japão	3,8	2.310,5
Alemanha	5,2	3.135,8
Chile	3,1	1.880,3
Portugal	1,0	627,8
França	2,8	1.715,2
Espanha	2,5	1.535,4
Argentina	7,6	4.561,1
Grã Bretanha	3,1	1.898,8
Peru	0,7	487,8
Uruguai	0,7	403,5
Outros	41,8	44.474,80
Total	100%	US\$ 73.084,64

Fonte - Extraído do relatório “Dados básicos e principais indicadores econômico-comerciais do Brasil”, publicado pelo MRE Ministério das Relações Exteriores.

Somando todas as exportações brasileiras, temos um total de US\$ 73.084,64 bilhões no ano de 2003. O programa Exporta Fácil foi responsável por cerca de US\$ 11.855,712 milhões até 31 de dezembro de 2003, ou seja, cerca de 0,0016% das receitas de exportações deste país são provenientes do programa de exportações da Empresa Brasileira de Correios e Telégrafos, o Exporta Fácil. Vejamos o quadro de exportações do Exporta Fácil em relação às exportações brasileiras nos anos de funcionamento do programa:

EXPORTA FÁCIL EM RELAÇÃO ÀS EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS			
ANO	Exporta Fácil (US\$ Milhões)	Exportações Brasileiras (US\$ Bilhões - FOB)	% de participação do Exporta Fácil nas exportações Brasileiras
2001	2.890,116	58,2	0,0002
2002	6.337,299	60,4	0,0010
2003	11.855,712	73,084	0,0016

Fonte: Dados das exportações brasileiras. Extraído do portal do Ministério do desenvolvimento, Indústria e Comércio: www.mdic.gov.br, acesso em 15/03/2004. Com adaptações do autor.

2.5 OS NÚMEROS DAS EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS

Na prática, o modal marítimo domina as exportações brasileiras, os outros modais somados totalizam cerca 10%⁴⁷ do montante brasileiro. Por mais que o modal aéreo conte com mais adeptos a cada dia, ele ainda é limitado e relativamente caro em comparação com o marítimo.

Acontece que a participação deste modal é maior a cada ano, principalmente por estar impulsionado pela utilização da ECT para escoar sua carga. As empresas aéreas estão preparando seus aviões para o embarque de carga, investindo nessa aérea, as empresas esperam regularidade deste mercado.

⁴⁷ Fonte: *Report (2003) of the Committee on Trade and Development, Committee on Trade and Development in Dedicated Session, and the Sub-Committee on Least-Developed Countries*: <http://docsonline.wto.org>

⁴⁷ Idem

Essa regularidade garante aos gerentes regionais das empresas aéreas parceiras da ECT a manutenção do voo para o destino que ele administra, com isso ele pode focar a estratégia da empresa a fim de ser mais competitivo na política de atração de passageiros, o que é mais vantajoso financeiramente para as empresas aéreas.

O Brasil é o 26º maior exportador do planeta e o 23º maior importador⁴⁸ de acordo com a Organização Mundial do Comércio – OMC⁴⁹ - em seu relatório final divulgado para a imprensa em dezembro de 2003. Vejamos na tabela a seguir os principais produtos da nossa pauta de exportação, de acordo com o Ministério das Relações Exteriores:

PRINCIPAIS FONTES DE RECEITAS POR PRODUTO BRASILEIRO EXPORTADO EM 2003	
PRODUTOS	Total de exportações em 2003 (US\$ Bilhões)
Minério de Ferro	3,05
Soja em Grão	3,03
Aviões	2,34
Farelo de Soja	2,20
Automóveis de Passageiros	2,01
Aparelhos Transmissores/ Receptores	1,78
Petróleo Bruto	1,70
Calçados	1,52
Produtos semi-faturados de Ferro ou Aço	1,41
Motores e Componentes para Veículos	1,34
Total destas categorias	19,34
Outros	53,244
TOTAL	73,084

Fonte: portal oficial do ministério das Relações Exteriores na Internet em 15/04/2004

Cabe salientar aqui o caso dos calçados. Dentre os 10 produtos com maior receita na pauta de exportações brasileiras, somente os produtos do setor calçadista é passível de adequação ao programa Exporta Fácil.

⁴⁸ A OMC ou *WTO – World Trade Organization* – é a organização internacional que regulamenta e rege as normas de comércio entre os países. Foi fundada em 1º de janeiro de 1995.

CAPÍTULO 3 – A MOTIVAÇÃO DO PROGRAMA: OS PROBLEMAS BUROCRÁTICOS ENFRENTADOS PELA PEQUENA EMPRESA BRASILEIRA

Uma das principais motivações da ECT para criar o Exporta Fácil foi a demanda de uma fatia de mercado composto por pequenas e médias empresas que tinham muita dificuldade com a preparação e manuseio da documentação exigida para exportar seus produtos. O fator documentação nas exportações é determinante, pois não só é exigida a documentação referente ao país exportador, mas também os países importadores exigem documentação o que dificulta ou até mesmo impede a entrada de produtos sem o devido registro.

O programa Exporta Fácil inovou em alguns aspectos, promovendo facilidades que em geral atrasava o processo que era submetido o produto para exportação do empresário brasileiro.

Porém, o Programa não elimina todos os aspectos burocráticos exigidos neste tipo de transação comercial. Determinados produtos, como os do setor têxtil, requerem a certificação do selo visa, que é emitido através do Banco do Brasil. De posse deste documento, o exportador deve anexar ao processo do formulário de exportação.

Algumas mercadorias devem ser acompanhadas de certificados fitossanitário ou documento de origem para poder entrar em determinados países. Essa documentação pode ser retirada no Ministério do Meio Ambiente ou através do Inmetro – Instituto Nacional de Metrologia, Normatização e Qualidade Industrial, conforme normativa da ABNT – Associação Brasileira de Normas Técnicas.

Para facilitar o processo e visando a comodidade do exportador, os Correios oferecem um contrato de fidelidade às empresas. Clientes com esse compromisso têm a vantagem de ter a mercadorias buscadas na empresa, sem a necessidade de sair do escritório para embarcar as mercadorias. Porém essa pratica tem o número bastante reduzido de clientes.

Diferentemente do processo convencional, o Exporta Fácil executa gratuitamente o registro de exportação no Siscomex (DSE) e envia aos clientes o certificado de

exportação. Esse procedimento dispensa a necessidade de o exportador providenciar o RE – Registro de Exportação. O programa ainda prevê que para amostras de valor declarado inferior a US\$ 1.000,00 não há necessidade de preenchimento da Declaração Simplificada de Exportação – DSE.

De uma forma geral, atualmente as empresas brasileiras encontram-se em uma condição de competição desigual em relação a seus concorrentes internacionais. Os países desenvolvidos já ultrapassaram a fase de transformar o processo de condensação da burocracia em um sistema de controle simplificado.

O emaranhado burocrático do processo de exportação brasileiro é baseado na legislação tributária brasileira. O governo, que incentiva as exportações e ao mesmo tempo obriga o empresário a pagar tributos especiais por qualquer atividade desenvolvida, está sendo cobrado pelos empresários de grande e de pequeno porte no sentido de agilizar a reforma tributária.

Em um documento de 194 páginas intitulado *Doing Bussines* 2004, o Banco Mundial classificou 133 países pela sua capacidade de incentivar o crescimento econômico e a gerar empregos, O estudo demonstrou que o Brasil se destacou negativamente. A legislação e o emaranhado burocrático brasileiro asfixiam a atividade empresarial. Somando todos os critérios de avaliação, o Brasil ficou no 73º lugar.⁵⁰ E o país detentor do melhor desempenho foi à Austrália. Lá, o processo para abrir uma empresa, por exemplo, dura 02 (dois) dias enquanto que no Brasil leva em media 152 dias.

Os principais problemas em face de tentativa de exportar das empresas brasileiras estão diretamente relacionados à burocracia alfandegária⁵¹ e os altos custos portuários. Em uma pesquisa recente⁵² da Confederação Nacional das Indústrias (CNI) o custo do frete foi indicado como o principal entrave de exportações, apontado por 32% das empresas que foram consultadas.

Nesta mesma pesquisa, apenas 16,2% das empresas apontaram o transporte nacional como um aspecto que gera dificuldade para o processo, enquanto que 29,2% das empresas consultadas apontaram o transporte internacional como um entrave para a

⁵⁰ Extraído da revista Veja: Ed. Abril – edição 1838, ano 37 – nº 4 – 28 de janeiro de 2004, pág. 72 e 73.

⁵¹ A alfândega é uma repartição pública encarregada de vistoriar bagagens e mercadorias em transito entre países e cobrar os correspondentes impostos e taxas de entrada e saída destas.

⁵² CNI – Os principais problemas da empresa exportadora brasileira, cap. 02.

conclusão do processo de exportação. Esse resultado é fruto da dificuldade burocrática enfrentada para fazer com que os produtos brasileiros alcancem os mercados internacionais.

A dificuldade em conseguir financiamento foi o 2º item mais lembrado com 31% de reclamações. Particularmente esse processo afeta à pequena e média empresa que tem mais dificuldade em reunir os requisitos obrigatórios para conseguir suporte orçamentário. A indicação deste obstáculo é o reflexo das poucas ações realizadas pelo governo no esforço em promover as exportações brasileiras.

Em terceiro lugar, com 23,9% das empresas opinando, aparece a carência de canais de comercialização (veja o quadro de modalidades de exportações semelhantes ao Exporta Fácil e a ele próprio):

POSIÇÃO DAS EMPRESAS COM RELAÇÃO A Regimes Especiais de Exportação SELECIONADOS EM PORCENTAGEM (%)				
	Simplex⁵³	Exporta Fácil	Linha Azul⁵⁴	Recof⁵⁵
Não conhece	57,9	53,8	67,7	76,6
Utiliza	8,6	8,9	2,1	0,5
Conhece mais não tem interesse em utilizar	25,0	28,0	16,9	15,0
Conhece, mas não utiliza, ou não consegue se adaptar ao programa.	8,5	28,0	13,3	7,8

Fonte: CNI – Os principais problemas da empresa exportadora brasileira, cap. 02. Com adaptações do autor.

⁵³ No final de 1998, através de uma circular, o Banco do Brasil criou o Câmbio Simplificado (SIMPLEX), que permite as operações de exportação de pequenos valores, até US\$ 10 mil ou o equivalente em outras moedas.

⁵⁴ O Regime de Despacho Aduaneiro Expresso Linha Azul foi criado por força do que dispõe a IN SRF nº 153 de 1999, tendo sofrido alterações através do Ato Declaratório COANA nº 015 de 2000 e através da IN SRF nº 064 de 2000.

⁵⁵ O regime RECOF (Regime Aduaneiro de Entrepósito Industrial sob Controle Informatizado) foi instituído através do Decreto 2.412 de 3 de Dezembro de 1997 e publicado no D.O.U. de 4 de Dezembro de 1997.

A simplificação de procedimentos administrativos e cambiais para operações de exportação no valor de até US\$ 10 mil (Simplex) se torna desconhecido para 70% se considerarmos somente às micro empresas, e esse número ainda cai para cerca de 55% se considerarmos empresas em que a exportação responde a pelo menos 50% do seu faturamento bruto. A situação do Exporta Fácil é parecida, mas o percentual de desconhecimento é de 53 %. O que o classifica como o mais conhecido da categoria de exportações via regimes especiais.

E em quarto lugar ficou o problema do excesso de burocracia, com 22,6% das empresas. O programa Exporta Fácil responde bem a esta questão, uma vez que ele exige do exportador apenas um formulário que facilita e simplifica todo o processo de exportação.

O Programa linha azul visa dar tratamento preferencial nos desembarcos de importação e exportação, possibilitando o desembarço em até 4 horas. Além de desconto na taxa de armazenamento da Infraero⁵⁶. Para utilizá-lo é preciso cadastramento prévio na Receita Federal.

Até a década de 90 existia o Regime Especial de Entrepasto Industrial sob controle informatizado – RECOF, que era regularmente utilizado por empresas que importavam algum tipo de componente para depois exportá-lo agregado a algum produto sob a bandeira brasileira.

Esse regime oferecia algumas vantagens competitivas para as empresas importadoras e exportadoras, como suspensão tributária e preferência na liberação dos processos durante o desembarço alfandegário, mas demandava muitos recursos humanos da Secretaria da Receita Federal, pois necessitava de pelo menos um fiscal a cada empresa. Para efeito didático, o regime RECOF foi comparado como Exporta Fácil nesta pesquisa, porém, o programa dos Correios e constituído para fins de exportação enquanto que o RECOF é um regime aduaneiro.

⁵⁶ A Empresa Brasileira de Infra-Estrutura Aeroportuária é vinculada ao Ministério da Defesa e tem a missão de gerenciar os aeroportos brasileiros.

Além disso, era um regime limitado para as empresas que cada vez mais estavam buscando agilidade e rapidez. Com a entrada em funcionamento do Siscomex⁵⁷ em meados de 1996, automatizando grande parte das atividades de importação, a Secretaria da Receita Federal identificou que seria o momento adequado para atender aos pedidos de empresas com grandes volumes de importação e exportação para que seus fluxos de comércio exterior tivessem confiabilidade de prazos nos desembaraços e custos operacionais compatíveis e desta forma seus produtos podem manter competitividade internacional⁵⁸.

Nenhum destes programas apontados na tabela são exatamente concorrentes do Programa dos Correios, porém, para efeito de comparação entre os recursos e ferramentas disponíveis ao exportador brasileiro, o Exporta Fácil é a referência mais citada e utilizada.

⁵⁷ O SISCOMEX é um sistema informatizado, a nível nacional, que interliga eletronicamente os exportadores e importadores ao DECEX, Banco Central do Brasil e Secretaria da Receita Federal, permitindo a emissão de RE - Registro de Exportação, LI - Licenciamento Não Automático e DI - Declaração de Importação, documentos indispensáveis ao desembaraço aduaneiro das mercadorias e à realização da exportação ou importação.

⁵⁸ Extraído de <http://www.recof.com.br/historico.htm> em 15/02/2004.

4 – CONCLUSÃO

O presente trabalho teve como objetivo investigar a propriedade operacional do programa de exportações dos correios – Exporta Fácil – analisando através de seus números, se o formato do programa atende às necessidades de estabelecer o comércio internacional entre Brasil e o resto do mundo de uma maneira simplificada e eficiente, ou seja, se o Exporta Fácil está realmente contribuindo com os esforços das empresas brasileiras para a expansão das exportações.

O interesse pelo tema abordado deu-se em razão de sua atualidade e pela diversidade do modo em que o comércio exterior vem sendo abordado no contexto nacional e internacional, e a necessidade de obter maior volume de divisas trazidas do exterior afim de viabilizar a melhoria de qualidade da gestão empresarial e do produto brasileiro, além de contribuir com a diminuição do desemprego interno, gerando aumento de renda.

Podemos definir o Programa Exporta Fácil como “o canal de exportação de documentos e mercadorias pelos Correios” ou ainda como a “ferramenta de viabilização de exportações com valor declarado de US\$ 10.000 mil dos Correios”

Os resultados do estudo mostram que as empresas exportadoras ainda são diretamente afetadas pelos entraves criados pela legislação brasileira. Desta forma, por mais que um produto esteja consolidado em um determinado mercado e tenha seu nível de crescimento das exportações elevado, as exportações têm dificuldade em se manter em um fluxo crescente.

Tais dificuldades são relativas aos entraves operacionais encontrados no decorrer do processo de exportação, mesmo com relação às pequenas exportações geradas pelas micro e pequenas empresas.

O problema gerado pela burocracia aduaneira aparece como um dos principais entraves à expansão das exportações brasileiras. A importância em simplificar essas operações se reflete na forma funcional do programa Exporta Fácil de operar e ser operado.

O custo do frete internacional também é apresentado como problema neste estudo. Para isso, o programa Exporta Fácil aponta a seguinte solução: cobrar tarifas mais acessíveis,

pois na prática os Correios de todos os países pagam as empresas aéreas tarifas postais, baseadas na tabela da UPU⁵⁹, que, por se tratar de carga constante, é corrigida por descontos que as tornam mais compensatórias do que as tarifas negociadas nos balcões das empresas aéreas.

Um outro problema a ser solucionado pelos Correios é a falta de tratamento especial para as remessas do Programa. Muitas mercadorias chegam danificadas em seus destinos por, no momento de tratamento, estocagem e embarque, estarem misturadas ao restante da carga postal. A maior parte das reclamações por danificações é proveniente do setor de artesanato.

Para oferecer mais segurança ao produto e ao exportador, os Correios deveriam oferecer tratamento adequado com o tipo de mercadoria, de acordo com sua necessidade.

Por outro lado o exportador conta com algumas vantagens, principalmente relativas à comodidade e custo da transação.

As empresas aéreas oferecem descontos sobre os valores dessa tabela, pois a regularidade de carga ainda é um trunfo nas mãos dos Correios e uma garantia para os gerentes regionais das empresas aéreas que preferem oferecer desconto para terem preferência⁶⁰ na hora de embarcar carga postal.

Quem ganha com esse processo é o exportador brasileiro, que pode oferecer seus produtos no exterior com um custo de frete mais barato e mais rápido, pois na prática estará arcando com custos postais, mais baratos que as tarifas comerciais.

Como observamos no capítulo 01, item 1.2, para exportações que se enquadram no perfil do programa, é mais barato utilizar os serviços dos Correios do que recorrer a um consultor ou até mesmo outros regimes de exportação. Vários fatores como a simples comodidade de entregar a mercadoria na agência dos correios mais próxima influenciam para que os custos sejam reduzidos, ou seja, o programa visa reduzir os custos administrativos de exportação.

⁵⁹ UPU: União Postal Internacional

⁶⁰ Os arquivos do departamento de Negócios e Operações internacionais da sede dos correios em Brasília guardam as propostas para transporte de cargas apresentadas pelas empresas aéreas a pedido do DINOP. As ofertas variam de 0,00 (zero) a 65% de desconto: Caso do EMS da Lufthansa para Frankfurt/Alemanha. A ECT opta por não realizar licitações para este serviço uma vez que os custos deste trabalho podem variar de maneira exorbitante.

O exportador tem a sua disposição, uma rede de 12.542 agências dos correios a sua escolha, que se responsabilizam pelo desembarço aduaneiro junto a Receita Federal e que está presente nos lugares mais distantes e de difícil acesso do Brasil, além de oferecer um processo mais simples para a exportação do que qualquer outro meio.

Com a implantação de recintos alfandegários dentro das dependências de tratamento de cargas dos Correios em todos os aeroportos internacionais⁶¹ do Brasil, se torna menos demorado para a ECT executar o processo de exportação.

As pequenas exportações ganharam um mecanismo próprio para serem executados, pois até pouco tempo atrás as exportações envolvendo montantes abaixo de US\$ 10 mil eram consideradas perda de tempo e dinheiro por uma parte considerável dos empresários. Produtos de valor considerado baixo para exportações convencionais, também podem ser viabilizadas através do programa.

O resultado deste esforço em conjunto pode ser traduzido através da taxa de crescimento de usuários e de movimentação financeira de praticamente 100% ao ano. Com isso os Correios participam, em média, com 32% do mercado de exportações por processos simplificados do Brasil⁶².

Com uma base de fixa de 2.200⁶³ clientes que usam regularmente o serviço de exportações dos correios para escoar suas exportações, significa que aproximadamente 10% das empresas exportadoras do Brasil recorrem ao uso do programa Exporta Fácil para enviar seus produtos ao mercado exterior.

Assim, pode-se concluir que a implantação do programa Exporta Fácil tem se constituído em um instrumento de facilitação do processo exportador brasileiro, contribuindo para diversificação e expansão das nossas exportações.

⁶¹ Cargas do Exporta Fácil são embarcadas apenas nos aeroportos internacionais do Rio de Janeiro e São Paulo.

⁶² Dados divulgados na apresentação interna do Departamento de Operações e Negócios Internacionais sobre a evolução do programa Exporta Fácil em março de 2004.

⁶³ Idem

5. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ALCÂNTARA, Eurípides e SILVA, Chrystiane – **O Brasil entre os piores do mundo:** in Revista Veja. São Paulo: Ed. Abril – edição 1838, ano 37 – nº 4 – janeiro de 2004. p. 72-79.

BRASIL. MDIC. SECEX: **Barreiras externas às exportações brasileiras para Estados Unidos, Japão e União Européia 2001.** – Brasília, D.F.: CNI, 2001

CNI – **Os problemas da Empresa Exportadora Brasileira.** Brasília 2002. 103p.,gráf.,tab.

EMPRESA BRASILEIRA DE CORREIOS E TELÉGRAFOS, “**O Brasil Exporta Fácil pelos Correios**”, Informe publicitário: *Folha de S. Paulo*, São Paulo, 31 jul. 2002.

_____, DINOP: **Relatório de desempenho do 1º semestre de 2002.** (interno). Divisão de Negócios Internacionais, Departamento de Operações e Negócios Internacionais. Trabalho não divulgado.

EXPORTA FÁCIL, **Relatório anual 2002.** Acesso em 19 de maio de 2004.

_____, **Guia do Exportador.** 2002.

_____, **Press Release** (Setembro 2003) em www.correios.com.br/exportafacil. Acesso em 19 de maio de 2004.

_____, **Press Release** (Novembro 2003) em www.correios.com.br/exportafacil. Acesso em 19 de maio de 2004.

FERREIRA, Luiz A. F. – **Transporte Aéreo Internacional.** São Paulo: Ed. Aduaneiras, 2003.

KEEDI, Samir. **Transportes, Utilização e Seguros Internacionais de Carga.** São Paulo: Aduaneiras. 2003.

KENEN, Peter B. **Economia Internacional: Teoria e política** – tradução de Silvia Dussel Schiros – Rio de Janeiro: Campus, 1998.

LOPES, José M. C. & GAMA, Marilza. **Comércio Exterior Competitivo**. São Paulo: Editora Aduaneiras, 2003.

MALUF, Sâmia Nagib – **Administrando o comércio exterior do Brasil** – São Paulo: Editora Aduaneiras, 2000.

MINISTERIO DAS RELAÇÕES EXTERIORES, **Dados básicos e principais indicadores econômico-comerciais Brasil**, 2004.

RATTI, Bruno – **Comércio Internacional e Câmbio** – São Paulo: Editora Aduaneiras, 2000.

RODRIGUES, Paulo Ambrosio. **Introdução aos sistemas de transportes no Brasil e a Logística Internacional**. Rio de Janeiro: Aduaneiras, 2000.

ROCHA, Paulo César Alves. **Regulamento Aduaneiro: Anotado com textos legais transcritos**. São Paulo: Ed. Aduaneiras, 2002.

ROSA, Djalma Lapuente. **Exporta Fácil, o serviço de exportação dos correios**: Apresentação em *Power Point*. Brasília, 25 p. Trabalho não publicado.

SMITH, Adam. **A Riqueza das Nações: investigação sobre a natureza e as causas das riquezas das nações**. São Paulo: Nova Cultural, 1988.

SOARES, Cláudio César. **Introdução ao comércio exterior: fundamentos teóricos do comércio internacional** – São Paulo: Saraiva, 2004.

UNIVERSIDADE CORREIOS. **Exporta Fácil: O Serviço de Exportação dos Correios**. Brasília: 2002. CD ROOM.

VERAGARA, Silvia. **Metodologia Científica**. Maryland: Rowman & Littlefield Inc, 1998.

5.1 WEB SITES CONSULTADOS

AMERICAN AIRLINES disponível em: www.aa.com.br

EMPRESA BRASILEIRA DE CORREIOS E TELEGRAFOS disponível em:
www.correios.com.br

EMPRESA BRASILEIRA DE INFRA ESTRUTURA AEROPORTUARIAS – INFRAERO
disponível em: www.infraero.com.br

INTERNATIONAL AIR TRANSPORT ASSOCIATION disponível em: www.iata.org

KLM CARGO disponível em: www.klmcargo.com

PROGRAMA EXPORTA FÁCIL disponível em: www.exportafacil.com.br

LUFTHANSA CARGO disponível em: www.lhcargo.com

MINISTERIO DO DESENVOLVIMENTO, INDUSTRIA E COMÉRCIO disponível em:
www.mdic.gov.br

MINISTERIO DAS RELAÇÕES EXTERIORES disponível em: www.mre.gov.br

UNIVERSAL POSTAL UNION disponível em: www.upu.int

WORLD TRADE ORGANIZATION disponível em: www.wto.org

6. LISTA DE ABREVIACES

APEX BRASIL	Agência de Promoção de Exportações do Brasil
CAMEX	Câmara de Comércio Exterior
CNI	Confederação Nacional da Indústria
ECT	Empresa Brasileira de Correios e Telégrafos
DINOP	Departamento de Operações e Negócios Internacionais
D.O.U.	Diário Oficial da União
D.S.E.	Declaração Simplificada de Exportação
EMS	Express Mail Service
FHC	Fernando Henrique Cardoso
INFRAERO	Empresa Brasileira de Infra-Estrutura Aeroportuária
MDIC	Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio.
MRE	Ministério das Relações Exteriores
RECOF	Regime Aduaneiro de Entrepasto Industrial sob Controle Informatizado
SAL	Surface Air Lifted
SEBRAE	Serviço Brasileiro de Apoio s Micro e Pequenas Empresas
SECEX	Secretaria de Comércio Exterior
SISCOMEX	Sistema Integrado de Comércio Exterior
<i>ULD</i>	<i>Unit Load Device</i>
UNICITRAL	Comissão de Legislação de Comércio Exterior da Organização das Nações Unidas

ANEXOS

1.0 RESTRIÇÕES GERAIS

1.1 REQUISITOS DE POSTABILIDADE

Além de todas as proibições e restrições é importante atentar para o fato que, por força de lei, é vedado aos correios brasileiros receber, distribuir ou entregar no território nacional, ou ainda expedir para o exterior:

I. Correspondência ou objeto postal com peso, dimensões, volume, formato, endereçamento, franqueamento ou acondicionamento em desacordo com as normas regulamentares ou as previstas em convenções e acordos internacionais aprovados pela República Federativa do Brasil;

II. Substância explosiva, fétida, corrosiva, radioativa, deteriorável, nauseante, facilmente inflamável ou portadora de outras características que possam colocar em perigo ou danificar outra correspondência ou objeto postal ou constituir risco à saúde e à segurança públicas;

III. Armas de fogo ou material bélico de qualquer natureza;

IV. Drogas e outras substâncias entorpecentes ou estupefacientes de uso proibido, exceto as legalmente autorizadas ou expedidas com finalidade médica ou científica;

V. Animal ou planta vivos, exceto os admitidos em convenção internacional retificada pela República Federal do Brasil;

VI. Animal morto;

VII. Correspondência ou objeto postal cujo envoltório ou embalagem contenha dizeres, imagens, desenhos ou outro tipo de mensagem injuriosos, ameaçadores ou ofensivos;

VIII. Correspondência ou objeto postal cuja circulação no País, exportação ou importação, estejam proibidos; e

IX. Gêneros alimentícios perecíveis.

§1º A não observância de qualquer das disposições deste artigo acarretará a retenção da correspondência ou do objeto postal pelo operador ou a sua apreensão pela autoridade competente, nos termos do disposto em regulamentação, sem prejuízo das sanções administrativas e penais cabíveis.

§2º O remetente é responsável perante o operador pelos danos causados em virtude da não observância das normas de postabilidade estabelecidas, ressalvados os casos de erro ou negligência dos operadores envolvidos em qualquer das atividades inerentes ao serviço postal.

§3º A correspondência ou objeto postal sujeitos ao cumprimento de formalidade legal ou fiscal serão aceitos sob total e exclusiva responsabilidade do remetente quanto ao cumprimento de tais exigências.

1.2 EXPLOSIVOS

Definição : Qualquer composto químico, mistura ou mecanismo capaz de produzir um efeito pirotécnico-explosivo, com substancial liberação instantânea de calor e gás. Todos os explosivos são proibidos.

Exemplos: nitroglicerina, fogos de artifício, detonadores, bombinhas São João, produtores de ignição, fusíveis, foguetes de iluminação, munição, etc.

1.3 GASES COMPRIMIDOS, LIQUEFEITOS OU DISSOLVIDOS SOB PRESSÃO

Definição: Gases permanentes que não podem ser liquefeitos em temperatura ambiente, gases liquefeitos que podem se tornar líquidos sob pressão em temperatura ambiente, gases dissolvidos que podem ser dissolvidos sob pressão em solvente.

I - Todos os gases comprimidos inflamáveis são proibidos. Exemplos: hidrogênio, etano, metano, propano, butano, isqueiros, cilindros de gás para fogões de acampamento, lampiões, etc.

II - Todos os gases comprimidos tóxicos são proibidos. Exemplo: cloro, flúor, etc.

III - Todos os gases comprimidos não-inflamáveis são proibidos. Exemplo: dióxido de carbono, nitrogênio, neon, extintores de incêndio contendo esses gases, etc.

IV - Todos os aerossóis são proibidos.

1.4 LÍQUIDOS INFLAMÁVEIS

Definição: Líquidos, misturas de líquidos, ou líquidos contendo sólidos em solução ou suspensão que produza vapor inflamável. Qualquer líquido com ponto de ignição abaixo de 60.5 graus C é proibido.

Exemplo: acetona, benzina, compostos de limpeza, gasolina, gás de isqueiro, tinner e removedor de tintas, petróleo, solventes, etc.

1.5 SUBSTÂNCIAS OXIDANTES E PERÓXIDOS ORGÂNICOS

Definição: Embora não necessariamente auto-combustíveis, essas substâncias podem causar ou contribuir para a combustão de outras substâncias. Elas também podem provocar a decomposição de explosivos, reagir perigosamente com outras substâncias, e prejudicar a saúde.

Exemplos: bromatos, cloratos, componentes de fibra de vidro, conjuntos de consertos, nitrato, percloratos, permanganatos, peróxidos, etc.

1.6 TÓXICOS (VENENOSOS) E SUBSTÂNCIAS INFECCIOSAS, OUTRAS SUBSTÂNCIAS MÉDICAS

Definição: Substâncias que podem causar morte ou ferimentos se engolidas ou inaladas, ou por contato de pele. As substâncias contendo micro-organismos ou suas toxinas que são conhecidas ou suspeitas de provocarem doenças.

Exemplo: arsênio, berílio, cianureto, flúor, selenita de hidrogênio, mercúrio, sal de mercúrio, gás de mostarda, nitrobenzina, dióxido de nitrogênio, material patogênico, veneno de rato, soro, vacinas, etc.

1.7 MATERIAL RADIOATIVO

Definição: Qualquer material com atividade específica acima de 74 kilo-Becquerel por Kg (0.002 microCuries por grama)

Todo material radioativo está proibido. Exemplos: Material físsil (Urânio 235, etc); lixo radioativo. (Urânio ou minério de tório, etc.)

1.8 CORROSIVOS

Definição: substâncias que podem causar sérios danos através de ação química a tecidos vivos, a outras cargas ou ao meio de transporte. todas as substâncias corrosivas estão proibidas.

Exemplos: cloreto de alumínio; soda cáustica; produtos de limpeza líquidos corrosivos; removedores de ferrugem/profiláticos corrosivos; removedores de tinta corrosivos; armazenagem de baterias elétricas; ácido hidrocloreto; ácido hidrocloreto; ácido nítrico; ácido sulfúrico, etc.

1.9 PRODUTOS DIVERSOS PERIGOSOS

Definição: substâncias que apresentam perigo e que não são cobertas por seguros.

Exemplo: amianto, gelo seco (dióxido de carbono sólido); material magnetizado com força de campo magnético de 0.159 A/m ou mais, a uma distância de 2.1 m do exterior da encomenda.

1.10 TINTAS, VERNIZES E ESMALTES

Definição: aqueles com ponto de combustão abaixo de 35°C ou que sejam corrosivos, tóxicos ou que contenham nitrocelulose estão proibidos.

1.11 DROGAS PROIBIDAS POR LEI (VER TAMBÉM PRODUTOS SUJEITOS À RESTRIÇÃO)

Artigos perecíveis; Artigos que infrinjam as leis de direito autoral e de comércio; Instrumentos pontiagudos; Líquidos; Remédios de prescrição e de balcão; Substâncias infecciosas e Tinturas.

1.12 ARMAS E MUNIÇÃO

Definição: As armas e suas peças componentes, classificadas como munição de guerra, munição de qualquer espécie, e armas de fogo não podem ser transportadas pelos Correios.

1.13 CRIATURAS VIVAS

Definição: certos tipos de criaturas vivas são aceitas, contanto que estejam acondicionados em embalagens próprias que evitem danos aos funcionários dos Correios, aos seus agentes ou a outras encomendas. As seguintes criaturas vivas são aceitas: abelhas, bicho da seda, sanguessugas e certos parasitas, destruidores de pestes nocivas, e outros insetos enviados para / por instituições oficialmente reconhecidas

1.14 SELOS POSTAIS E DINHEIRO

Definição: proibidos, a não ser quando fora de uso corrente e, portanto, com valor apenas para colecionadores.

1.15 ARTIGOS INDECENTES OU OBSCENOS

Definição: Documentos, impressos, fotografias, livros ou qualquer outro artigo e pacotes trazendo palavras, marcas ou desenhos agressivamente ofensivos, indecentes ou obscenos estão proibidas. Aqueles descobertos em trânsito serão retidos e entregues às autoridades alfandegárias ou policiais, que poderão tomar as medidas legais contra o remetente e/ou destinatário.

1.16 BILHETES DE LOTERIA

Definição: bilhetes e respectivos anúncios para loterias ilegais estão proibidos

1.17 Endossos enganosos

Definição: as encomendas não deverão trazer palavras, marcas ou desenhos não autorizados e que possam levar o destinatário a acreditar que a encomenda tenha sido enviada por órgãos oficiais.

2.0 SERVIÇOS EXPORTA FÁCIL

2.1 EMBALAGENS e ACONDICIONAMENTOS

O uso de embalagens adequadas é determinante para o sucesso de seus negócios. Com as exportações pelo Exporta Fácil não é diferente. Além de atentar para os limites de pesos e dimensões, também deve-se seguir as recomendações específicas quanto ao uso de embalagens apropriadas e à maneira de acondicionar a mercadoria em seu interior.

A principal regra a seguir é: *a embalagem e o acondicionamento devem estar adequados à natureza de seu produto*. Tanto um como o outro servem a três finalidades:

- Garantir a segurança no transporte, evitando-se avarias;
- Resguardar o seu produto, evitando-se danos no manuseio;
- Evitar que a natureza do conteúdo prejudique a integridade de terceiros.

Lembre-se que a embalagem é responsabilidade do remetente. Mas temos condições de ajudá-lo nessa tarefa. Veja algumas recomendações de embalagens de acordo com as características de seu produto:

Objetos Frágeis

- Os CORREIOS não têm tratamento especial para objetos frágeis, por isso mesmo, eles devem ser bem acondicionados contra choques. No acondicionamento utilize lascas de poliestireno expandido, espuma de poliestireno, bolhas de plástico ou papel picado. Recomendamos uma espessura mínima de acondicionamento de 50mm;
- Utilize um invólucro externo resistente como o papelão de fibra corrugado, com papel pardo externo de boa qualidade;
- Com uma fita adesiva de 50mm formando um H feche a parte de cima e de baixo;
- Passe um barbante pelo comprimento e largura da encomenda, se esta tiver mais de 10Kg;
- Use etiquetas "CUIDADO FRÁGIL". As etiquetas especiais não podem, necessariamente, garantir um tratamento especial, nem são substitutos para uma boa embalagem.

Objetos não Frágeis

- Embale os objetos inquebráveis e macios, como roupas, em sacos resistentes de polietileno ou de papel pardo. Quando em grande quantidade, coloque-os em caixas de papelão adequadas e passe a fita adesiva necessária;
- Amarre e passe a fita adesiva nos objetos pesados e use uma caixa de papelão externa, resistente, que agüente o barbante amarrado firmemente;
- Sempre que possível, evite usar fitas de metal. Se utilizar fitas de metal ou arame, certifique-se de que nenhuma ponta ou lâmina tenha ficado exposta.

Livros

Embalagem de papelão corrugado ou envelopes acolchoados para cada livro. Grande quantidade de livros deve ser embalada em caixas de papelão com acondicionamento interno, especialmente nos cantos mais vulneráveis.

Manteiga, Creme e Semilíquidos

Não devem manchar ou engordurar as outras encomendas. As latas devem estar hermeticamente fechadas, seladas e embrulhadas em papel impermeável ou papelão corrugado.

Equipamento elétrico e de alta tecnologia

Utilizar caixas resistentes feitas de papelão de fibra corrugada com acondicionamento interno para proteção contra deslocamentos e absorção de choques.

Filmes, produtos não inflamáveis e de baixa combustão

Filmes não perigosos, fotográficos ou cinematográficos devem ter etiquetas próprias com as indicações "FILMES DE SEGURANÇA" ou "NÃO INFLAMÁVEL".

Líquidos

Os líquidos e os alimentos "molhados" não perecíveis devem estar acondicionados em embalagens totalmente impermeáveis, com todos os contêineres bem fechados e embalados em caixas de papelão corrugado ou similar. Os objetos de formas irregulares precisam ser devidamente "aninhados". Para as garrafas, utilizar embalagens próprias para vinhos/bebidas alcoólicas ou acondicionamento individual. Múltiplas embalagens de garrafas devem ter divisões ou ninho adequados.

Fitas magnéticas, cassetes, vídeos, fitas de computadores, etc.

Para evitar danos ocasionados por campos magnéticos, utilizar material macio de embalagem com espessura de 50mm em volta dos objetos.

Mapas, plantas e desenhos

Enrolar esses objetos em canudos de plástico ou papelão forte, fechados nas pontas, ou embalar os objetos com "Produtos de Papel".

Moldes de metal ou outros objetos pesados de metal

Embrulhar esses objetos em polieteno para evitar vazamento de óleo ou graxa. Acomodá-los sobre lã de madeira, papel picado, ect., embalando-os em caixas de papelão, fechadas com fitas adesivas e amarradas com barbante.

Instrumentos musicais

Geralmente as caixas de instrumentos musicais não oferecem a proteção necessária. Considerar esses objetos como "Objetos Frágeis", acondicionando as partes vulneráveis, separadamente, dentro da caixa de papelão.

Porcas, parafusos e pequenas peças de máquinas

Utilizar sacos de juta o cânhamo, ou, para quantidades maiores, acondicionar os objetos bem juntos, firmemente, dentro de caixas de papelão fechadas com fita adesiva e amarradas com barbante.

Objetos de papel, folhetos

Dependendo da espessura dos objetos, utilizar envelopes espessos, papel corrugado e papel pardo, ou papelão enrugado. Grandes quantidades devem ser embaladas em caixas de papelão adequadas. Todos os espaços vazios devem ser preenchidos com material apropriado para evitar deslocamentos.

Quadros

Acondicionar em tecido, etc., e firmar entre reforços, embalar em papel pardo e passar fita adesiva.

Chá, café, farinha, etc.

Para pós finos, utilizar apenas embalagens hermeticamente fechadas, com pacotes internos apropriados; embalar em caixas de papelão resistente para evitar vazamento ou manchas causadas por outras encomendas.

Instrumentos contundentes, ferramentas, etc.

todas as pontas ou cantos devem estar, cuidadosamente, protegidas para evitar ferir o pessoal ou os agentes dos Correios, ou causar danos a outras encomendas. Certificar-se de que o material de proteção não será removido em trânsito.

Malas

Para mantê-las em suas condições originais, utilizar a caixa de papelão duplo. Se a mala estiver sendo usada como embalagem externa, o conteúdo deve estar acondicionado conforme sua natureza.

Objetos longos – guarda-chuvas, anzóis, etc

Uma vez que esses objetos são particularmente, vulneráveis, utilizar tubos ou reforços resistentes (papelão grosso, compensados, ect.). Os reforços devem estar amarrados para evitar que o conteúdo se espalhe antes de ser embalado em papel corrugado ou papel pardo.

Esta relação acima contém apenas informações gerais. Produtos/objetos específicos podem exigir proteção adicional. Alguns objetos mencionados podem ser proibidos ou restritos em certos destinos. Consulte também "Informações do País" de destino.

Outros fatores determinantes para a escolha da melhor embalagem para o seu produto são o peso limite e as dimensões máximas de cada pacote. Confira nossas recomendações quanto a esses itens.

FOTOS



O Serviço de Exportação dos Correios

Figura 1: Logomarca oficial do Programa Exporta Fácil.



Figura 2: Avião da empresa VARIG modelo MD11. Transporta remessas do programa para Frankfurt/ ALE .



Figura 3: Avião da empresa American Airlines modelo 763. Transporta o EMS Brasileiro para os EUA e para América Latina.



Figura 4: Aeronave da empresa JAL modelo 744 carregada com carga postal destina a Tóquio/ JAP.



Figura 5: Aeronave preparada para embarque de carga. Modelo para carregamento lateral.



Figura 6: Pátio de Estocagem de carga postal do Aeroporto Internacional de Guarulhos.



Figura 7: Aeronave sendo carregada com carga postal. Modelo de aeronave apropriada para carregamento frontal.

**MODELO DE
FORMULARIO DE
EXPORTAÇÃO DO
PROGRAMA EXPORTA
FÁCIL**